



KANSAINVÄLISEN KAUPAN MAKSUTAVAT

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Kevät 2012
Suvi Virtanen

Lahden ammattikorkeakoulu
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

VIRTANEN, SUVI:

Kansainvälisen kaupan
maksutavat

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö,

38 sivua, 1 liitesivua

Kevät 2012

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö keskittyy kansainvälisessä kaupassa yleisimmin käytettyihin maksutapoihin. Opinnäytetyö on toteutettu yhteistyössä case-yrityksen X:n kanssa. Työn tarkoituksena on esitellä ja vertailla viittä erilaista ulkomaankaupan maksutapaa. Tavoitteena on myös tutkia case-yrityksen kaupankäyntiä Euroopan Unionin ulkopuolella olevien asiakkaiden kanssa.

Työn teoriaosa keskittyy kansainvälisen kaupan maksutapoihin. Alussa selostetaan lyhyesti yritysten kansainvälistymistä ja kansainvälistä kauppaa yleensä. Case-yrityksen toimiessa Saksassa teoriaosuuteen sisältyy perustietoa toimialueesta.

Työn empiirinen osa tarkastelee case-yrityksen kaupankäyntiä Euroopan Unionin ulkopuolella olevien kauppakumppaneiden kanssa. Empiirisessä osassa on tutkittu ja vertailtu keskenään kauppoja kolmesta eri maanosasta tulevien asiakkaiden kanssa. Tutkimusaineisto koostuu toteutuneisiin kauppoihin liittyvistä asiakirjoista. Tutkimus on toteutettu kvalitatiivisena tutkimuksena.

Tutkimustuloksen osoittavat, että Euroopan Unionin ulkopuolella olevat kauppakumppanit tulevat kahdeksasta eri maasta, joista puolet sijaitsee Aasiassa. Case-yritys käyttää monipuolisesti erilaisia maksutapoja ja kauppohen rahallisella arvolla on yllättävän pieni vaikutus maksutavan valintaan. Suurin vaikutus on asiakassuhteen pituudella. Työn tuloksia voidaan hyödyntää keskitymällä tulevaisuudessa aktiivisimpiin ja tuottavimpiin asiakassuhteisiin.

Asiasanat:

kansainvälinen kauppa, ulkomaan maksutavat, Saksa

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Studies

VIRTANEN, SUVI:

Kansainvälisen kaupan
maksutavat

Bachelor's Thesis in International Trade

38 pages, 1 pages of appen-
dices

Spring 2012

ABSTRACT

This thesis focuses on the most commonly used payment methods in international trade. The study was carried out in cooperation with the case company X. The purpose of this study is to introduce and compare five different foreign trade payment methods. Furthermore, the study aims to examine the case company's commerce with trade partners outside the European Union.

The theoretical part of the study concentrates on payment methods in international trade. First, internationalization and international trade in general are briefly explained. Germany, from an economical point of view, is also presented in the theoretical part, since the case company is located in Germany. Sources for the theoretical part of the study include literature as well as electronic sources such as the Internet.

The empirical section of the study examines the case-company's trade with partners outside European Union utilizing qualitative methods. The trade with customers from three different continents is studied and compared. The research data is collected from documents related to completed trade transactions.

The study results show that the trade partners outside the European Union, for the case company, come from eight different countries and half of them are in Asia. A wide range of different payment methods were used and the value of the transaction had surprisingly little effect on the choice of payment method. The results of this study can be utilized by focusing, in the future, on the most profitable and active trade relationships.

Key words:

international trade, payment methods, Germany

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Tutkimuksen tausta ja aiheen rajaukset	1
1.2	Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma	2
1.3	Tutkimusmenetelmät ja -aineisto	3
1.4	Opinnäytetyön rakenne	4
2	KANSAINVÄLINEN KAUPPA SUOMESSA JA SAKSASSA	6
2.1	Kansainvälistyminen	6
2.2	Euroopan talousmahti Saksa	8
2.3	Suomen ja Saksan välinen kauppa	9
3	AVOIMET MAKSUT	12
3.1	SEPA-maksu	12
3.2	Ulkomaan maksumääräys	14
3.3	Shekki.....	15
3.4	Etukäteismaksu	16
4	ASIAKIRJAMAKSUT.....	18
4.1	Remburssi.....	18
4.2	Perittävä	22
5	ULKOMAANKAUPPA YRITYS X:SSÄ	27
5.1	Yritys X:n kaupankäynti Euroopan Unionin ulkopuolelle	27
5.2	Eri maksutapojen käyttö.....	30
5.3	Tutkimuksen yhteenveto ja johtopäätökset.....	32
5.4	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti	33
6	YHTEENVETO	34
	LÄHTEET.....	36
	LIITTEET	39

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen tausta ja aiheen rajaukset

Kansainvälisen kaupan maksu- ja rahoitusjärjestelyt ovat tärkeä osa kaupan kokonaisuutta. Molempia osapuolia tyydyttävän maksutavan tarjoaminen asiakaalle voi antaa kilpailuedun kilpailijoihin nähden sekä olla edellytyksenä kaupan syntymiselle. Oikean maksutavan merkitys korostuu etenkin kansainvälisessä kaupassa, jossa kilpailua on huomattavasti enemmän. Kaupan molemmat osapuolet myyjä ja ostajat yrittävät parhaansa mukaan suojautua riskeiltä. Maksutapaa valittaessa myyjän tärkein päämäärä on varmistus maksun saannista. Ostaja taas pyrkii kohti pitkää maksuaikaa tai ajoittamaan maksun mahdollisimman lähelle tuotteen vastaanottamista.

Maksutapaa valittaessa on hyvä ottaa huomioon useampia asioita. Yksi tärkeimmistä selvitettävistä asioista on ostajan luottokelpoisuus. Varsinkin uusissa kauppasuhteissa, joissa maksukäyttäytymisestä ei ole aikaisempaa kokemusta, maksutavan valintaan tulee kiinnittää erityistä huolellisuutta. Tärkeää on myös ennalta arvioida ostajan maan poliittista- ja taloudellista tilanetta, sillä etenkin radikaalit muutokset vaikuttavat ostajan maksukykyyn. Eri maiden välillä on myös suuria eroja maksutapojen välillä ja niihin on hyvä perehtyä etukäteen. Myös seuraavia seikkoja on hyvä pitää mielessä maksutapaa valittaessa:

- Myyjän ja ostajan välinen luottamus ja kauppasuhteen ikä
- Myyjän ja ostajan riskinottopolitiikat
- Toimialakohtaiset kauppatavat
- Kilpailijoiden toimet
- Kaupan kohde: hinta ja yksilöllisyys
- Markkinatilanne
- Maantieteelliset etäisyydet

(Kananen 2009, Selin 2005.)

Case-yritys X välittää komponentteja, laitteita sekä varaosia prosessiteollisuudelle ja teollisuuden kunnossapidolle. Tyypillisimpiä vientituotteita ovat pumpput, mekaaniset ja sähköiset laitteet sekä etenkin niiden varaosat. Suurin osa tuotteista tulee saksalaisilta valmistajilta ja menee yrityksille Suomeen. Asiakkaita on kuitenkin myös muualla Euroopassa, sekä Aasiassa, Lähi-Idässä ja Etelä-Afrikassa. (Yritys X 2005.)

Viimeisen muutaman vuoden aikana yritys X:n kaupankäynti Euroopan Unionin ulkopuolisiin maihin on vähentynyt ja syitä tähän on monia. Etenkin Aasian markkinoilla kilpailu on kovaa ja yhä useammat eurooppalaiset yhtiöt suuntaavat itään kilpailemaan samoista asiakkaista. Hintataso Aasiassa on Euroopan maita alhaisempi ja paikallisten tuottajien kanssa kilpaileminen on haastavaa. Yleinen kaupankäyntikulttuuri Aasiassa on erilaista verrattuna yhtiön päämarkkina-alueeseen Suomeen; henkilökohtaiset kontaktit ovat tärkeitä ja kauppasuhteet mantereiden yli vaativat hurjasti panostusta ajallisesti ja rahallisesti.

1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma

Case-yrityksessä on vuoden 2012 alusta lähtien kiinnitetty erityistä huomiota Euroopan Unionin ulkopuolisiin asiakkaisiin tarkoituksena löytää todelliset asiakkaat tarjouksien kysyjien joukosta. Pää tavoite on selvittää **mihin asiakkaisiin case-yrityksen on kannattavaa panostaa tulevaisuudessa?** Pää tavoitteesta voidaan myös johtaa seuraavat kysymykset, joihin vastausta etsitään:

- Missä todelliset ja kannattavat ulkomaankaupan asiakkaat sijaitsevat?
- Mihin maihin kauppaa käytiin eniten viime vuonna?

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia yritysten kansainvälistymistä ja kansainvälistä kauppaa yleensä keskittyen erilaisiin maksutapoihin. Yksi opinnäytetyön tavoitteista on myös saada case-yrityksen käyttöön tietoa ulkomaan kaupan erilaisista maksutavoista tiiviissä paketissa.

Tutkimuksen teoriaosa keskittyy esittelemään lyhyesti yritysten kansainvälistymistä, kansainvälistä kauppaa yleensä sekä ulkomaan kaupan erilaisia maksutapoja.

Kansainvälistä kauppaa ja kansainvälisen kaupan maksutapoja tutkittaessa tässä opinnäytetyössä ei tutkita kotimaan maksutapoja ja maksuliikennettä. Maksutavoista kerrottaessa ei oteta huomioon kauppasopimuksia, Incoterms-lausekkeita eikä niistä mahdollisesti syntyviä erikoistarpeita.

Kirjoittajan henkilökohtainen tavoite on saada yksityiskohtaista tietoa kansainvälisen kaupan eri maksutavoista, sillä niistä on varmasti hyötyä kaikissa kansainvälisen kaupan tehtävissä tulevaisuudessa. Tavoite on myös räätälöidä työ mahdollisimman paljon case-yritystä hyödyttäväksi käyttäen hyväksi puolen vuoden työharjoittelun aikana saatuja tietoja.

1.3 Tutkimusmenetelmät ja -aineisto

Tämä opinnäytetyö on tehty toimeksiantona ja case-yritys voi hyödyntää sitä toiminnassaan. Tutkimusmenetelmänä opinnäytetyössä on käytetty kvantitatiivista tutkimusta, sillä työn tavoitteena on tutkia yhtä tiettyä ilmiötä: case-yrityksen kaupankäyntiä Euroopan Unionin ulkopuolisiin maihin. Kvalitatiiviselle tutkimukselle tyypillistä on, että tutkimukohdetta pyritään tutkimaan mahdollisimman laajasti ja monipuolisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen aineisto on kerätty todellisista tilanteista ja lähteinä käytetään usein ihmisiä. (Eskola & Suoranta 1998.) Tämän työn tutkimusosuus perustuu vuoden 2011 aikana tehtyihin kauppoihin liittyviin asiakirjoihin ja lisäksi työntekijöiden kommentteihin sekä keskusteluihin heidän kanssaan.

Työn teoriaosuuden lähteinä on käytetty suomen-, englannin- ja saksankielisiä kirjallisia ja sähköisiä lähteitä. Kirjalliset lähteet koostuvat muunmuassa kansainvälisen kaupan käsikirjoista sekä ajankohtaisista lehtiartikkeleista. Sähköisistä lähteistä eniten käytettyjä ovat pankkien, rahoituslaitosten sekä Finanssialan keskusliiton Internet sivut. Teoriaosuuden tärkein tehtävä on koota case-yrityksen käyttöön tietoa yleisimmin käytetyistä ulkomaankaupan maksutavoista. Pääpaino on nimenomaa case-yrityksen tarpeissa ja käytännönläheisyys on pyritty ottamaan huomioon.

Kansainvälinen kauppa, vienti ja tuonti ovat laajasti tutkittuja aiheita ja viime vuosina etenkin yritysten kansainvälistymistä on tutkittu yhä enemmän muunmuassa liiketoimintasuunnitelmien muodossa. Liiketalouden alalla aiheesta löytyy useita opinnäytetöitä, jotka poikkeuksetta sisältävät lukuja myös kaupan rahoituksesta. Esimerkiksi Piia Helminen, Lahden ammattikorkeakoulu (2010) on koonnut kattavan vientitoiminnan käsikirjan Wipak Oy:lle. Pelkästään ulkomaan kaupan maksutapoihin keskittyvänä opinnäytetyönä mainittakoon Mikko Kaasalaisen ja Jaakko Hyvösen, Jyväskylän ammattikorkeakoulu (2009) tutkimus IS Machines Finland Oy:lle. Yksittäisiä maksutapoja tutkivia opinnäytetöitä on tehty viime vuosien aikana muutama. Esimerkiksi Annukka Ylikulju, Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu (2010), sekä Mari Eloniemi Vaasan ammattikorkeakoulu (2011) tutkivat opinnäytetoissään tarkemmin remburssia.

Tämä työ esittelee muista poiketen myös yritysten kansainvälistymiseen ja kansainvälisille markkinoille siirtymiseen liittyviä asioita. Teoriaosuudesta löytyy myös tietopaketti Saksan taloudesta maan ollessa case-yrityksen toiminta-alue.

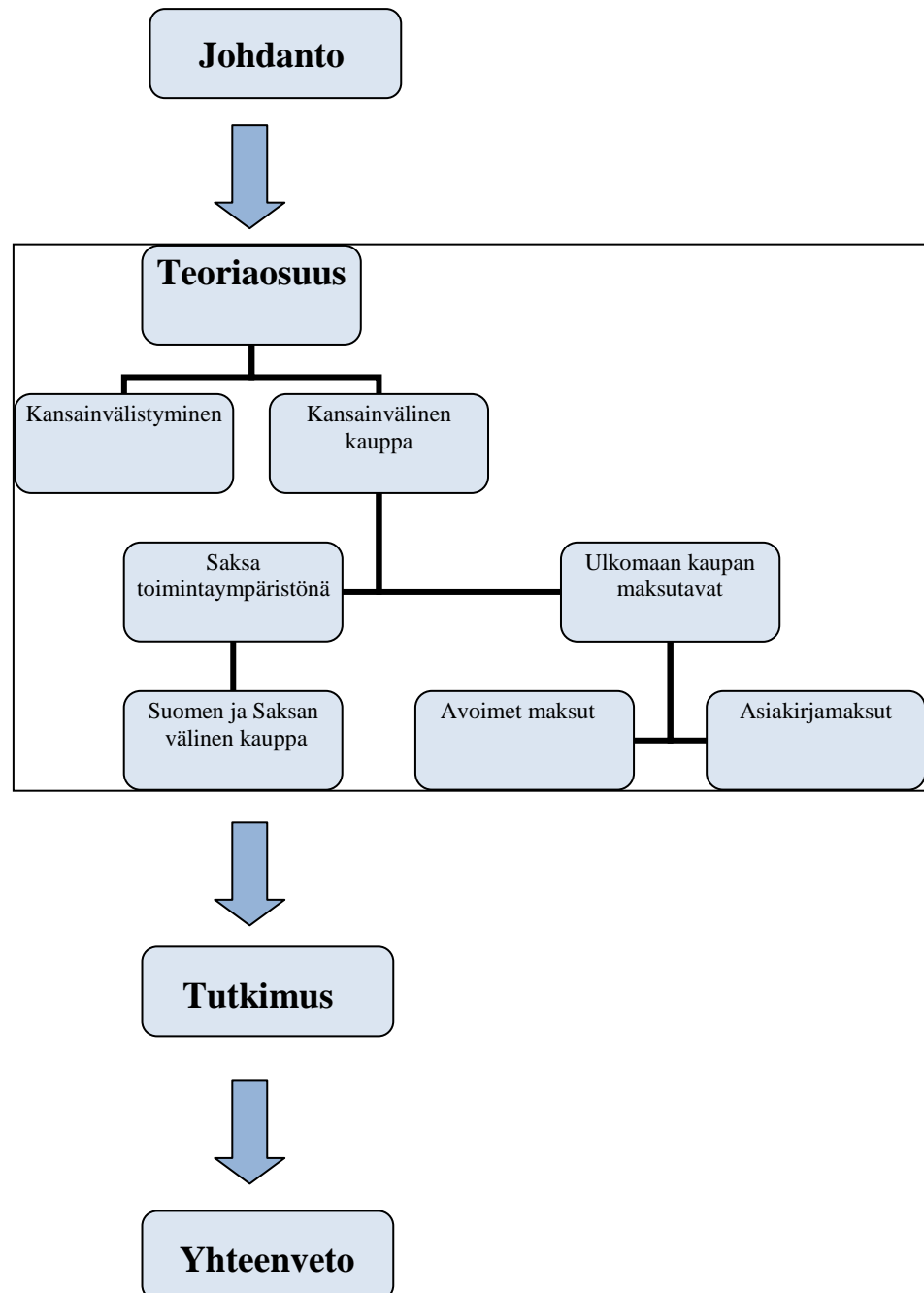
1.4 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön aloittaa johdanto, jossa käydään läpi tutkimuksen tavoitteet, rajaukset, tutkimusmenetelmät sekä opinnäytetyön rakenne. Luvussa kaksi alussa käsitellään yritysten kansainvälistymistä ja kansainvälistä kauppaa yleensä. Luvussa esitellään myös Saksaa toimintaympäristönä ja maan talouselämää, sillä case-yritys sijaitsee Düsseldorfissa, Saksassa.

Luvusta kolme alkaen työssä esitellään ulkomaankaupan erilaisia maksutapoja. Ensin keskitytään avoimiin maksuihin aloittaen Euroopan Unionin sisäisistä SEPA-maksuista. Luvussa neljä perehdytään tarkemmin kahteen yleisimmin käytettyyn asiakirjamaksuun: remburssiin ja perittävään.

Työn empiiriaosus löytyy luvusta viisi ja tarkastelee case-yrityksen kaupankäyntiä Euroopan Unionin ulkopuolella olevien kauppakumppaneiden kanssa. Empiiriosassa osassa on tutkittu ja vertailtu keskenään kauppvoja kolmesta eri maanosasta tulevien asiakkaiden kanssa.

Yhteenveto luvussa kuusi sisältää työn tärkeimmät pääkohdat sekä tutkimuksen tulokset. Luvussa esitellään myös jatkotutkimusmahdollisuudet. Teoriaosassa käytetyt lähteet sekä työhön liittyvät liitteet löytyvät luvun kuusi jälkeen. Kuviossa 1 työn rakenne on esitelty tarkemmin. Työn teoriaosuus ja ensimmäinen pääluku alkavat heti kuvion jälkeen luvusta yksi.



KUVIO 1. Työn rakenne kaaviossa

2 Kansainvälinen kauppa Suomessa ja Saksassa

2.1 Kansainvälistyminen

Immonen (2005, 15) määrittelee kansainvälisen kaupan seuraavasti: kansainvälisestä kaupasta voidaan puhua silloin, kun tavara tai palvelu siirretään valtion tai muun vastaavan rajan yli. Globaaliksi kauppa muuttuu kun yrityksellä on toimintaa kaikilla keskeisimmillä markkinoilla. Euroopan Unionin sisällä tapahtuvaa kauppaa kutsutaan yhteisökaupaksi ja sen ulkopuolelle ulkomaankaupaksi.

Kaupankäynti yli valtion rajojen eroaa monin tavoin kotimaassa tehtävästä kaupasta. Toiminta kansainvälisessä ympäristössä vaatii yritykseltä ennen kaikkea sopeutumista muun muassa erilaisiin toimintatapoihin, pelisääntöihin ja lakeihin. Kulttuurien väliset erot ja arvot vaikuttavat myös kaupankäynti kulttuuriin. Kansainvälisillä markkinoilla kilpailua on yleensä enemmän, jolloin kysyntä- ja tarjontatilanne ovat erilaiset. Yritysten täytyy muokata tuotettaan tai palveluaan tilanteen mukaan. (Immonen 2005, 15.)

Kynnys kansainvälisille markkinoille siirtymiseen on viime vuosina madaltunut monin eri tavoin. Jatkuvasti kehittyvä teknologia helpottaa ja nopeuttaa ihmisten kommunikointia ympäri maailmaa. Nykyaikainen teknologia tarjoaa uusia tiedonhakupapoja, jolloin esimerkiksi kauppakumppaneita tai halvempia tuotteita on helpompi etsiä kotimaan rajojen ulkopuolelta. Moderni tiedonsiirto on myös tarjonnut uusia logistisia ratkaisuja, jolloin käytännön kaupankäynti; konkreettinen tavaran siirtäminen paikasta toiseen on helpottunut. (Immonen 2005, 15.)

Immonen jakaa kansainvälistymisen kahteen erilaiseen tapaan: *perinteiseen* ja *nopeaan kansainvälistymiseen*. Perinteisessä ”pala palalta” - kaavassa yritys laajentaa pikkuhiljaa vaiheittain uusiin maihin ja markkinoille helpommista maista aloittaen; pienin riskein. Yleensä kansainvälistymistä aletaan suunnitella silloin kun kotimaassa on hiljaisempaa, jolloin ulkomailta lähdetään etsimään uusia markkina-alueita. Ensimmäinen askel saattaa olla yhteistyön aloittaminen myyntidustajan tai agentin kanssa. Toiminnan laajentuessa kyseeseen voi tulla myyntikonttorin tai huoltoyksikön perustaminen. (Immonen 2005, 27.)

Viime vuosien aikana yhä suositummaksi kohonneessa nopeassa kansainvälistymisessä yritys kansainvälistyy nopeasti yleensä heti perustamisesta lähtien. Tyypillisiä piirteitä näille nopeille kansainvälistyjille on

- suhteellisen pieni koko
- kapean segmentin tuote
- omaperäisen liiketoimintamallin hyödyntäminen
- tuotteen tai palvelun suuntautuminen pääasiassa kansainvälisille markkinoille
- yrityksen toimijoiden vahva kansainvälinen näkemys

Nopeaan kansainvälistymiseen tähtäävät yritykset saavat yleensä merkittävää apua kansainvälistymiseen. Suomen valtio tukee suomalaisten yritysten kansainvälistymistä monin eri tavoin. Rahoitusta kansainväliseen toimintaan voi hakea esimerkiksi valtion omistamalta Finnvera Oyj:ltä, joka tarjoaa yrityksille lainoja, takauksia ja vienninrahoituspalveluita. (Finpro 2010).

Kauppa- ja teollisuusministeriö hoitavat vienninedistämisen käytännön tasolla ja rahoittavat ulkomaankauppaa tukevia järjestöjä. Näistä järjestöistä näkyvin on varmasti Finpro, joka toimillaan pyrkii nopeuttamaan yritysten siirtymistä yli kotimaan rajojen ja vähentämään kansainvälistymiseen liittyviä riskejä.

Asiantuntija- ja palveluorganisaation vientikeskuksia on yli 66 yhteensä lähes 50 maassa. Finpron asiantuntijat tarjoavat yrityksille neuvoja sekä tieto- ja tiedonhakupalveluja maksuttomasti. Yksi organisaation ehdottomista eduista on se, että se tarjoaa räätälöityä tietoa kansainvälistymisen eri vaiheisiin yrityksen tarpeiden mukaan. (Finpro 2010.) Ulkoministeriön alaiset ulkomaanedustustot auttavat omissa vastuumaissaan löytämään oikeita paikallisia kontakteja: viranomaisia, konsultteja ja asianajajia etenkin niillä alueilla, joissa ei ole Finpron vientikeskuksia.

Yksi Suomessa näkyvillä oleva yhteistyöverkosto on kansainvälinen kauppakamari. Suomen kansainvälinen kauppakamari toimii yhteistyössä muunmuassa eurooppalaisessa kauppakamarien järjestössä. Kauppakamarien

tehtävä on tarjota puolueettomasti neuvoja yrityksille ja avustaa niiden kansainvälistymistä omien verkostojensa kautta. Kauppakamari pyrkii myös kehittämään osaltaan kansainvälistä kauppaa ja kouluttamaan kansainvälisellä sektorilla toimivia ihmisiä. Valtaosa kansainvälisten kauppakamarien jäsenistä on yrityksiä. (ICC Finland 2012). Suomessa toimii myös joukko eri maiden kauppakamareita muun muassa: Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Saksalais-suomalainen kauppakamari ja Suomalais-venäläinen kauppakamari, joiden tarkoituksena on luoda edellyksiä ja avustaa yrityksiä tietyn kohdemaan markkinoilla.

Immonen korostaa kuitenkin johdon keskeistä roolia nopean kansainvälistymisen yrityksissä. Johtohenkilöillä täytyy olla konkreettista kansainvälistä kokemusta; kontakteja maailmalta ja kykyä tunnistaa kansainvälistymisen mahdollisuuksia. Tärkeää on myös vahva visio, joka tähtää kansainväliseen toimintaan alusta alkaen. Ennen kaikkea yrityksen johdossa työskentelevillä täytyy olla halua kehittyä ja kasvaa kotimaan rajojen ulkopuolella. (Immonen 2005, 22–27.)

2.2 Euroopan talousmahti Saksa

Saksa on Euroopan talousmahti ja maailman neljänneksi suurin kansantalous. Vuosien 2003–2008 välillä maa jopa kuusi kertaa peräkkäin maailman suurin viejävaltio. Suurin osa maan viennistä jopa 60 prosenttia menee muihin EU-maihin ja loput 40 prosenttia euromaiden ulkopuolelle. Hanna Sääntti korostaa Talouselämän artikkelissa 16.12.2011 näiden lukujen olevan todella hämmästyttäviä valtiolta, joka toisen maailman sodan jäljiltä aloitti jälleenrakentamisen käytännössä nollassa. Sääntti myös muistuttaa, että Euroopan yleisesti korkeista työttömyyslukuista huolimatta, Saksan työttömyys on alhaisimmillaan 20 vuoteen. (Sääntti 2011, 28–31.)

Saksan ehdoton vientivaltti on autoteollisuus ja oikeuttaa koko maailman suurimman autoviejän titteliin. Autoteollisuuden ohella, Saksa on suurin tuulivoimalojen ja aurinkoenergia teknologian tuottaja. Maassa ollaan myös edelläkävijöitä kehittämään ja käyttämään ”vihreää teknologiaa”. Energia tehokkuuteen, jätteen hyötykäyttöön ja kierrätykseen kiinnitetään tarkasti huomiota koko maassa, myös

yrittäjäsektorilla. Saksalla on vahvat poliittiset- ja taloudelliset siteet muihin EU maihin. Keskeisen sijainnin ja runsaiden kuljetusten myötä Saksaan on kehittynyt edistysellinen ja moderni moottori- ja rautatieverkosto. (Finpro 2010.)

Vahvasta taloudesta huolimatta Saksalla on suhteellisen heikot raaka- ainevarannot. Maahan tuodaan yli kaksi kolmasosaa sen tarvitsemasta energiasta ja esimerkiksi öljyn hinnan vaihtelut vaikuttavat suoraan teollisuuteen. Suomen tavoin työvoimakustannukset Saksassa ovat maailman kalleimpia ja varsinkin tuotantoteollisuudessa ulkomaalaisten, idästä tulleiden työntekijöiden määrä on hyvin suuri. Käytännön liiketoiminta on Saksassa hyvin byrokraattista, valvottua, tiukoin lakipykälän säädeltyä ja rajoitettua. Erilaisia valvontayksiköitä ja virastoja löytyy jokaista toimialaa kohden useampia. Tämä on johtanut uusien innovaatioiden ja ideoiden vähentymiseen. (Finpro 2010.)

2.3 Suomen ja Saksan välinen kauppa

Saksa on kautta aikojen hyvin merikulkyhteyksien ansiosta ollut tärkeä kauppakumppani Suomelle. Vuoteen 2007 asti Saksa oli Suomen tärkein kumppani sekä viennissä, että tuonnissa. Viime vuosien talouskriisissä maan asema vientikumppanina on entistään korostunut. Saksan vahva taloustilanne on lisännyt myös ulkomaisten tuotteiden kysyntään. Metsäteollisuudelle Saksa on erityisen tärkeä kumppani ja metsäteollisuuden tuotteet kattavatkin viennistä kolmanneksen. Suomen toisen vientivaltin, matkapuhelimien, vienti Saksaan on yllättäen suhteellisen pientä ja se on vähentynyt nopeasti. Vielä muutama vuosi sitten vuonna 2008 puhelimia vietiin yli 2,3 miljoonaa kappaletta ja niiden arvo kohosoi lähelle 395 miljoonaa euroa. Vuotta myöhemmin 2009 puhelimia vietiin enää noin miljoona ja vuonna 2010 puhelimien vienti lähes puolittui edellisen vuoden luvuista. (Tullihallitus 2011.)

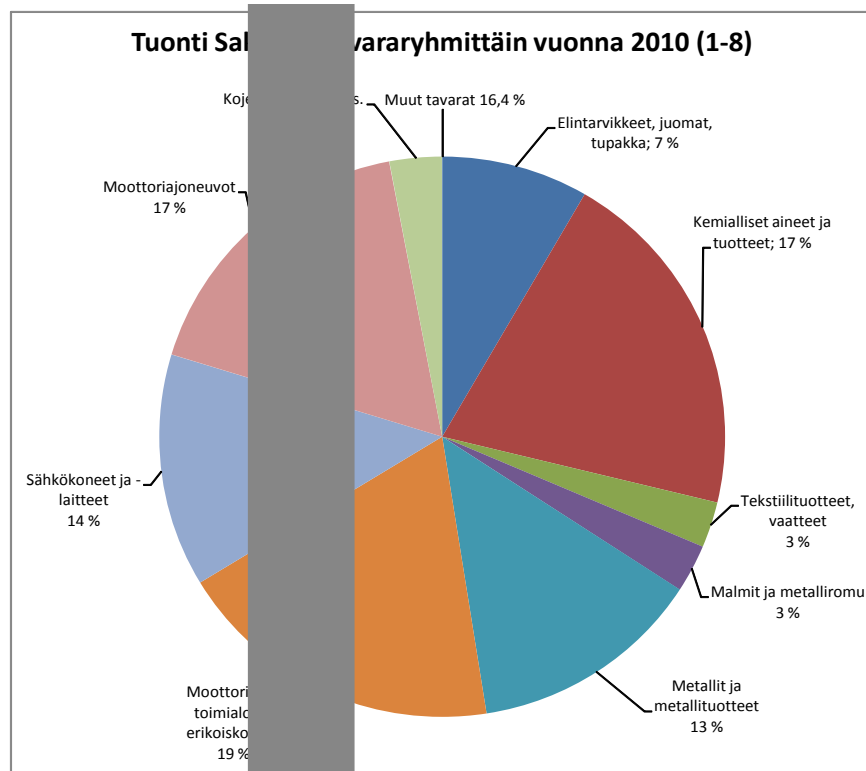
Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa 2 on eritelty vuoden 2010 vienti Saksaan tavararyhmittäin. Kuvioista näkyy selvästi kuinka paperi ja pahvi yhdessä muodostavat tärkeimmän vientituotteen Saksaan. Metsäteollisuuden tuotteiden jälkeen metalleja, metallituotteita, moottoreita, eri toimialojen erikoistuotteita ja kemian alan tuotteita viedään lähes tasaisesti yhtä paljon. Pienimmän vientisektorin muo-

dostivat vuonna 2010 valmiit puutuotteet, joita Saksan kansallisilla markkinoilla valmistetaan runsaasti. Yhteensä Saksaan kohdistuneen viennin arvo tammi-elokuussa oli runsaat 3,3 miljardia euroa. (Tullihallitus 2011.)



KUVIO 2. Vienti Saksaan tavararyhmittäin vuonna 2010 (1-8) (Tullihallitus 2011.)

Saksa on ylivoimaisesti Suomen tärkein henkilöautojen toimittaja lähes kolmanneksen osuudella koko maan henkilöautotuonnista. Seuraavasta kuviosta 3 voidaan kuitenkin todeta tärkeimpien vientituotteiden jakautuvan suhteellisen tasaisesti monelle sektorille. Moottoriajoneuvojen lisäksi moottoreiden, eri toimialojen erikoiskoneiden sekä kemian teollisuuden tuotteiden tuonti on ollut lähes 20 prosenttia. Elintarvikkeiden ja vaatteiden tuonti tulee varmasti tulevaisuudessa lisääntymään saksalaisten liikkeiden, kuten Lidl ja New Yorker, levittäytyttyä Suomeen. (Tullihallitus 2011.)



KUVIO 3. Tuonti Saksasta tavararyhmittäin vuonna 2010 (1-8) (Tullihallitus 2011.)

Sekä tuontiin, että vientiin tarvitaan rahoitusta ja molempia osapuolia tyydyttävän maksutavan löytäminen on todella tärkeää. Seuraavasta pääluvusta alkaen työssä esitellään ulkomaankaupan yleisimmin käytettyjä maksutapoja. Ensin luku kolme sisältää avoimia maksuja, jonka jälkeen luvut neljä ja viisi keskittyvät asiakirjamaksuihin.

3 Avoimet maksut

Tässä luvussa esitellään yleisimmin käytetyt avoimet maksut: ulkomaan maksu-määräys, SEPA-maksu, shekki ja etukäteimaksu. Avoimilla maksuilla ei ole yhteyttä tavaran kulkuun ja niitä voidaan käyttää riippumatta siitä onko tavara jo lähetetty ostajalle vai ei. Ennakkomaksua lukuunottamatta avoimet maksut perustuvat myyjän ja ostajan väliseen luottamukseen. Niitä tulisi käyttää ainoastaan luotettavien kumppaneiden kanssa ja pidempi aikaisissa kauppasuhteissa. Pankkien rooli avoimien maksujen kanssa toimittaessa on hyvin vähäinen; ne toimivat ainoastaan välittäjä. Pankit eivät siis ota haltuun, valvo tai tarkasta kauppaan liittyviä asiakirjoja.

3.1 SEPA-maksu

Euroopan Unionin sisällä tapahtuvia tilisiirtoja kutsutaan SEPA-maksuiksi. Euroopan komissio, Euroopan keskuspankki ja pankit Euroopassa ovat luoneet vuodesta 2008 lähtien yhtenäistä maksuliikennealuetta Single Euro Payment Area, SEPA, johon kuuluvat EU:n jäsenmaiden lisäksi Islanti, Monaco, Norja, Liechtenstein ja Sveitsi. Ks. kuvio 4.



KUVIO 4. SEPA-maat-(Forium GmbH.2008.Überblick über die Sepa-Länder.)

Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 97/5/EY mukaan SEPA-maksu määritellään seuraavasti: ”Rajojen yli suoritettava tilisiirto, joka on maksumääräyksen antajan toimeksiannosta jäsenvaltiossa sijaitsevan laitoksen kautta tehty rahansiirron saajalle toisessa jäsenvaltiossa sijaitsevaan laitokseen” (Euroopan Unioni.2005.)

SEPA-maksut voivat olla enintään 50 000 euron arvoisia ja ne tehdään aina euroissa. Konkreettinen rahansiirto on pankin vastuulla, mutta asiakkaan vastuulla on toimittaa pankilleen maksunsaajan:

- Kansainvälinen tilinumero IBAN, International Bank Account Number
- Pankkitunnus BIC, Bank Identifier Code
- Täydelliset nimi- ja osoitetiedot

IBAN-muotoinen tilinumero osoittaa, missä maassa tili sijaitsee. Se muodostetaan lisäämällä kansalliseen tilinumeroon neljä merkkiä: kahden kirjaimen yhdistelmä muodostaa maatunnuksen ja kaksi numeroa pyrkii estämään mahdolliset lyöntivirheet tilinumeroiden käsittelyssä. IBAN-numeroiden pituus vaihtelee maakohtaisesti, sillä kansallisissa tilinumeroissa on eroja. BIC- koodi kertoo maksun saajan pankin ja koostuu tavallisesti 11 merkistä. Ks. liite 1. (European Commission.2011.)

Käytännössä SEPA-maksujen käytön kynnystä on alenettu monin eri tavoin., Vuonna 2001 hyväksyttiin asetus, jonka mukaan kotimaanmaksuista ja rajat ylittävistä maksuista on perittävä samansuuruinen palvelumaksu, mikäli SEPA-maksuihin liittyvät ehdot täyttyvät. Yritykset saavat uudet IBAN-muotoiset tilinumerot tietoonsa omilta pankeiltaan ja monet pankit tarjoavat mahdollisuuden tarkistaa tilinumeron IBAN-muodon Internet-sivuilla olevalla laskurilla. SEPA-maiden rajojenylittäviä maksuja käyttävät yritykset ovat velvollisia ilmoittamaan nämä edellä mainitut tunnukset laskuissaan, jotta maksajaosapuolen on nopea löytää tarvitsemansa tiedot. Toimeksiannon antaja joutuu maksamaan mahdollisista virheellisistä tai lisäselvityksistä aiheutuneet kulut (Aktia.2011.)

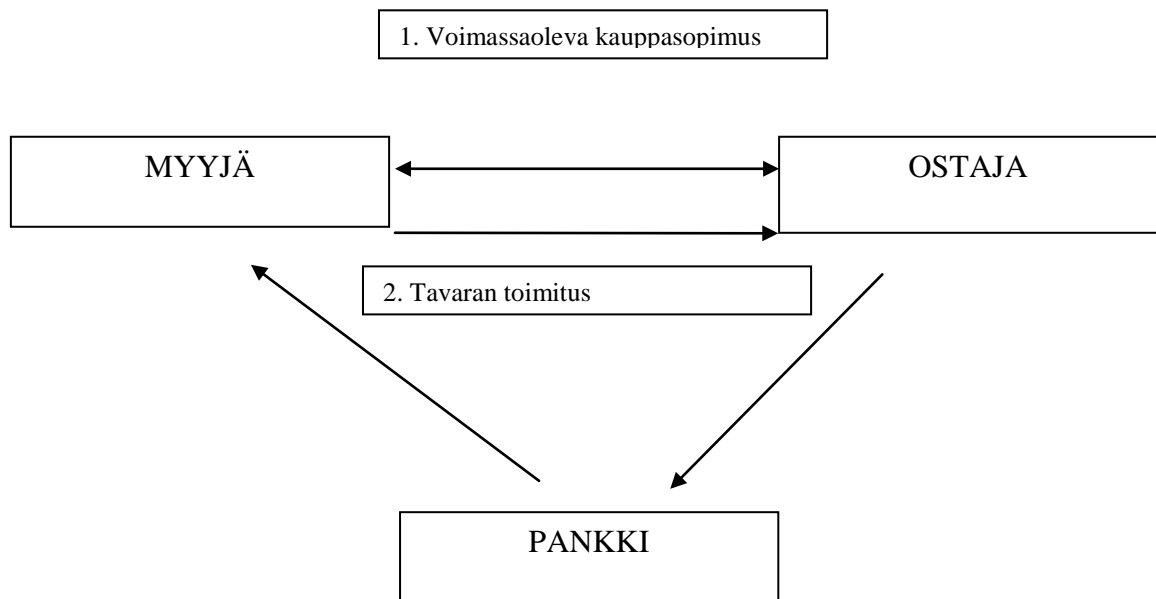
SEPA-maksut tuovat huomattavan muutoksen laskujen välitykseen kuluvaan aikaan. Ulkomaan maksujen tilisiirtojen välittyminen saattoi ennen kestää jopa 3-5 pankkipäivää ja nykyään SEPA-maksu siirtyy Suomesta jopa yhdessä päivässä.

Basware Oyj:n SEPA-asiantuntija Matti Luoto korostaa, että uusi yhtenäinen maksualuea helpottaa yrityksen toimintoja monipuolisesti. Ennen kansainvälisissä organisaatioissa maksuja saatettiin suorittaa useilla eri paikallisilla ohjelmistoilla ja eri pankkien kanssa operoiden. Nykyään koko laskutus ja laskujen maksaminen voidaan keskittää yhteen maahan säästäten näin aikaa. Luoto muistuttaa myös mittavista kustannussäästöistä yhdenmukaisten palvelumaksujen myötä. (Luoto 2008.)

3.2 Ulkomaan maksumääräys

Kansainvälisestä tilisiirrosta käytetään nimitystä ulkomaan maksumääräys ja se vastaa kotimaan tilisiirtoa. Ulkomaan maksumääräyksiä käytetään SEPA-alueen ulkopuolelle suuntautuissa, eri valuutoissa olevissa laskuissa tai silloin kun SEPA-maksun ehdot eivät täyty, esimerkiksi laskun loppusumman osalta. Ulkomaan maksumääräykset voidaan tehdä kaikissa vaihdettavissa vaihdettavissa valuutoissa ja valuuttakohtaisia eroja saattaa olla pankkiryhmittäin. (Aktia 2011.)

Konkreettinen rahansiirto on pankin vastuulla ja maksumääräyksen voi jättää kirjallisesti tai sähköisesti. Pankki tarvitsee maksumääräyksen toteuttamiseen maksun saajan BIC-koodin, sekä täydelliset nimi- ja osoitetiedot. Maksumääräykseen liittyy myös korkea riski, sillä ne ovat aina ehdottomia ja peruuttamattomia. Parhaimillaan maksumääräys on kuitenkin nopea, helppo ja vaivaton tapa molemmille kaupan molemmille osapuolille soveltuen näin parhaiten jo vakiintuneisiin kauppasuhteisiin. (Pohjola 2011, A) Aktia 2011.)



KUVIO 5. Maksumääräyksen kulku

Kuvio 5 selittää maksumääräyksen kulun käytännössä. Menettely alkaa myyjän ja ostajan välisestä kauppasopimuksesta, jossa maksutavaksi on osoitettu maksumääräys. Seuraavaksi myyjä toimittaa kaupan kohteena olleen hyödykkeen ostajalle sopimuksen mukaan. Ostaja antaa pankilleen toimeksiannon suorittaa maksu myyjän tilille maksuajan puitteissa. Ostajan pankki veloittaa toimeksiannon mukaisen summan ostajan tilitä ja siirtää sen myyjän tilille.

3.3 Shekki

Kolmas, avoimiin maksutapoihin kuuluva maksuväline on shekki. Shekin asettaja vahvistaa allekirjoituksellaan shekissä olevan summan lunastettavaksi shekin saajalle. Suomessa shekkien käyttö on nykyään hyvin vähäistä, eikä euromääräisiä shekkejä, yhteisvaluutasta huolimatta, lasketa kotimaan shekeiksi. Maksuvälineenä shekki on hidas, vanhanaikainen ja turvaton. Shekkien käyttö maksuvälineenä antaa mahdollisuuden myös valuuttatappioille, sillä shekkilain mukaan shekin lopullinen arvo määräytyy sen maan kurssin mukaan, jossa shekki maksetaan (Shekkilaki. 244/1932.36§). Epäselvissä tilanteissa noudatetaan myös saman periaatteen mukaan sen maan lakeja, jossa shekki maksetaan (Shekkilaki. 244/1932.59§.63§.)

Suomen Pankkiyhdistys muistuttaa Finanssialan keskusliitolle tekemässään ohjeistuksessa shekin olevan hyvin riskialtis maksutapa, sillä sen alkuperää tai aitoutta on lähes mahdotonta selvittää (Suomen Pankkiyhdistys 2004). Postin mukana kulkevien shekkien joutumista väärin käsiin on hankala estää. Erilaiset shekkipeitokset kuten shekkien väärentäminen ovat ikäviä shekkien käyttöön liittyviä lieveilmiöitä, joiden mahdollisuus tulee pitää mielessä etenkin ulkomaan shekkien kanssa toimittaessa.

Joissakin maissa kuten Yhdysvalloissa ja Englannissa shekkien käyttö on yhä edelleen hyvin yleistä. Ulkomaan shekkiä vastaanottaessa tulee heti tarkistaa shekkitietojen, riittävyys oikeellisuus ja aitous, sekä toimittaa shekki omaan pankkiinsa mahdollisimman pian. Shekkejä käytetään lähinnä kertaluontoisissa kauppasuhteissa ja pienillä kauppasummilla. Tai silloin kun maksunsaajan pankkiyhteystiedot eivät ole maksajan tiedossa. (Suomen Pankkiyhdistys 2004).

3.4 Etukäteismaksu

Avoimien maksutapojen yhteydessä esitellään myös etukäteismaksu, sillä se on usein käytössä case-yrityksessä. Etukäteismaksu ei ole maksutapa vaan maksuehto ja käytännössä se välitetään SEPA- maksuna tai ulkomaan maksumääräyksenä. Etukäteismaksussa koko kauppasumma tai osa siitä maksetaan ennen tavarantoimitusta. Kirjassa Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus Jorma Kananen väittää, että etukäteismaksua voivat käyttää vain myyjät, joilla on ainutlaatuinen tuote, monopoliasema tai markkinoilla vallitsee kova kilpailu. Myyjän on kuitenkin perusteltua ehdottaa maksutavaksi etukäteismaksua, mikäli se ei täysin luota ostajaan tai vientimaassa vallitsee epävakaa poliittinen tai taloudellinen tilanne. Etukäteismaksua voi olla syytä käyttää myös uusien ja ennestään tuntemattomien asiakkaiden kanssa. Kananen huomauttaa kuitenkin, että käytännössä myyjä haluaa usein varmistaa ostajan sitoutumisen kauppaan vaatimalla edes osan kauppahinnasta etukäteen. Osittaista etukäteismaksua on perusteltua käyttää silloin kun kyseessä on tilauksesta valmistettava erikoistuote, jonka jälleenmyyminen voisi olla hankalaa. (Kananen 2009, 61.)

Myyjän kannalta etukäteismaksu on turvallisin ja edullisin vaihtoehto, sillä se saa rahat käyttöönsä nopeasti. Ostajan kannalta taas se on hyvin riskialtis. Laskun maksamisen jälkeen ei edelleenkään ole täysin varmaa milloin lähetys toimitetaan vai toimitaanko sitä ollenkaan. Ei myöskään voida vielä tässä vaiheessa tietää täyttääkö toimitus laadullisesti ja määrällisesti tilauksen. Ostaja on kuitenkin oikeutettu vaatimaan ennakkomaksulleen takauksen, jonka voi antaa muuanmuassa pankki. Etukäteismaksu tulee kuluiltaan huomattavasti halvemmaksi kuin esimerkiksi remburssi, joten ostaja voi suostua helpommin maksamaan ennakon varsinkin jos kauppahinta on pieni. (Kananen 2009, 61.)

4 Asiakirjamaksut

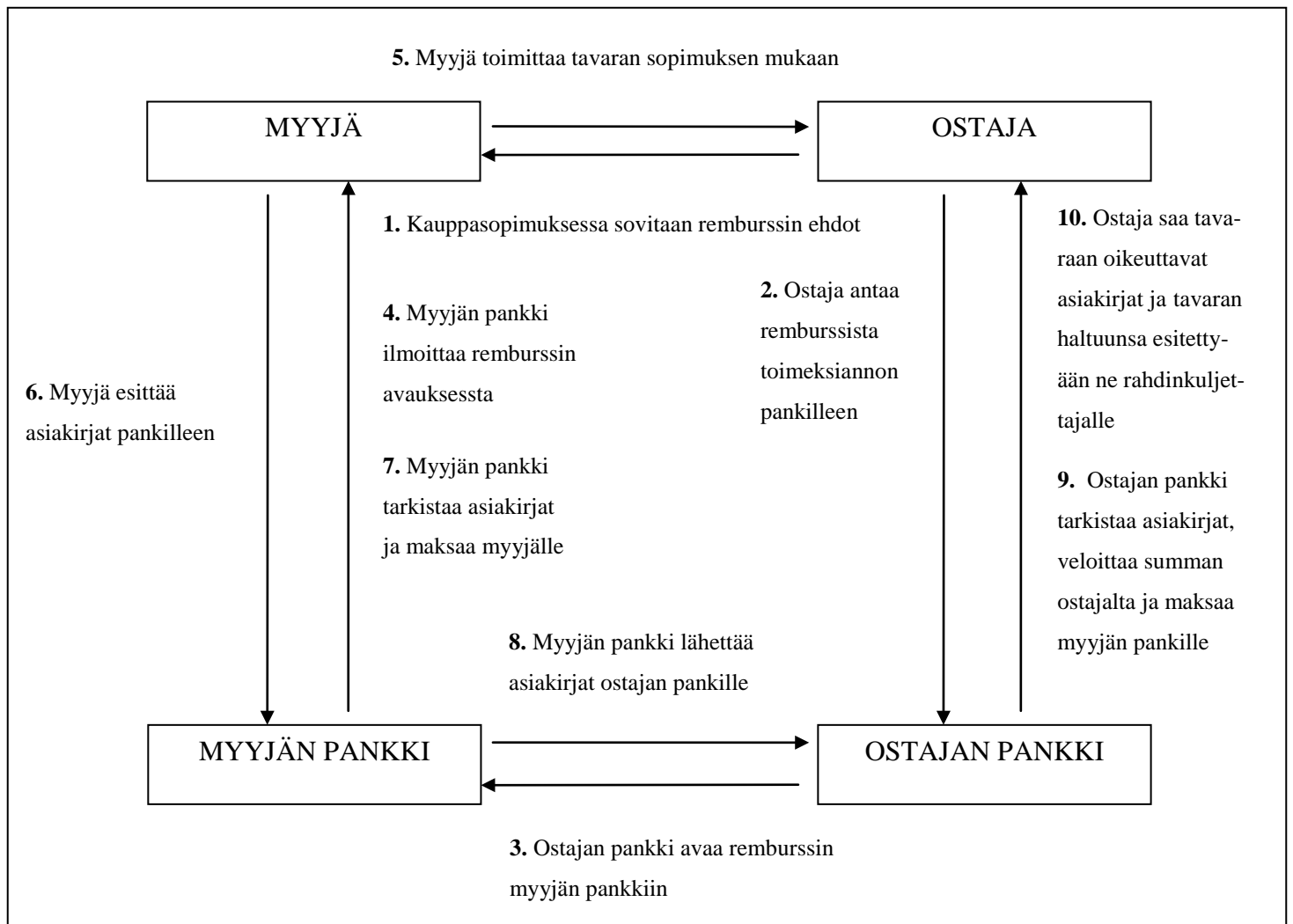
Avoimista maksuista poiketen asiakirjamaksut liittyvät kiinteänä osana tavaran kuljetukseen. Seuraavaksi esitellyissä asiakirjamaksuissa: remburssissa ja perittävässä omistajaa vaihtavat, konkreettisen maksun lisäksi, myös tavaran haltuunottoon oikeuttavat asiakirjat. Asiakirjamaksut suojaavat hyvin sekä myyjää, että ostajaa ja niitä suositellaan käytettäväksi etenkin uusissa kauppasuhteissa. Pankkeilla on asiakirjamaksuissa tärkeä rooli; ne ovat vastuussa kaupan liittyvien asiakirjojen tarkastamisesta, hyväksymisestä ja välittämisestä eteenpäin.

4.1 Remburssi

Minna Helppi ja Annamarja Paloheimo määrittelevät remburssin käsitteenä tyhjentävästi kirjassaan *Ulkomaankaupan Rahoitus*:

”Remburssi on maksutapa, jossa ostajan pankki antaa myyjälle sitoumuksensa siitä, että se suorittaa maksun kun myyjä esittää sille remburssissa määritellyt asiakirjat.”

Ostajan pankki antaa siis sitoumuksensa asiakkaansa puolesta maksun suorittamiseen ja perii rahat edelleen ostajalta. Myyjä ja ostaja eivät enää tässä vaiheessa remburssimenettelyä kommunikoi keskenään, sillä pankit toimivat osapuolten välillä. Pankkien rooli remburssimenettelyssä on siis hyvin merkittävä; remburssiin kuuluvien asiakirjojen vastaanottaminen, tarkastaminen ja edelleenvälittäminen ovat niiden vastuulla. Pankkien tehtävä on varmistaa, että asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaisia mutta varsinaiseen toimituksen sisältöön ne eivät puutu. Suomessa pankit käyttävät remburssija käsitellessään Kansainvälisen kauppakamarin yhtenäisiä remburssisääntöjä. (Helppi & Paloheimo 2005, 115.)



KUVIO 6. Rembursin kulku (mukaillen Helppi & Paloheimo 2005, 116.)

Rembursimenettely alkaa kun myyjä ja ostaja päätyvät kauppaneuvotteluissaan remburssiin. Tässä yhteydessä kaupan osapuolet selvittävät rembursin tarkan sisällön; sanamuodot, asiakirjat sekä kulujen jaon. Seuraavaksi ostaja ottaa yhteyttä pankkiinsa ja antaa toimeksiannon avata remburssi myyjän pankkiin. Rembursin avaamista varten myyjä on voinut toimittaa ostajalle etukäteislaskun (Proforma-lasku).

Remburssitoimeksiannon vastaanottanut pankki, yleensä myyjän pankki, ilmoittaa asiakkaalleen rembursista. Myyjä tulee omalta osaltaan tarkastaa, että remburssi vastaa kauppasopimusta. Myyjä toimittaa sopimuksen mukaisen tavarán ostajalle ja saa vastineeksi kuljetusasiakirjan, joka todistaa lähetyksen tapahtuneen.

Myyjä hankkii loput tarvittavat asiakirjat ja toimittaa ne pankilleen tarkistettavaksi. Jos kaikki asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaiset ja kyseessä on pankin vahvistama remburssi, myyjä saa rahat käyttöönsä ennalta sovittuna ajankohtana.

Jos kyseessä on *käteisremburssi* niin rahat toimitetaan samantien ja *aikaremburssissa* sovittuna eräpäivänä. Myyjän pankki välittää asiakirjat eteenpäin ostajan pankkiin.

Ostajan pankki tarkistaa asiakirjat jälleen omasta puolestaan ja perii remburssin määräämän summan ostajalta, joka tämän jälkeen saa käyttöönsä tavaraan liittyvät asiakirjat. Ostajan pankki maksaa remburssin summan myyjän pankille ja ostaja saa tilatun tavarankäyttöön pankin toimittamia asiakirjoja vastaan.

Remburssityyppejä on useampia ja ne on kehitelty vastaamaan erilaisia tarpeita. Seuraavissa kappaleissa esitellään muutamia yleisimpiä remburssityyppejä.

Remburssi voi olla *vahvistamaton*, jolloin myyjän pankki sitoutuu ainoastaan välittämään maksun ostajan pankilta myyjälle eikä näin ollen ota ollenkaan vastuuta maksun suorittamisesta. Käytännössä vahvistamattomassa remburssissa vastuun kantaa ostajan pankki, joka sitoutuu maksun suorittamiseen.

Vahvistetussa remburssissa vastuu maksun suorittamisesta siirtyy ostajan pankilta myyjän pankille. Myyjän pankki sitoutuu maksamaan maksun myyjän esitettyä maksuun oikeuttavat asiakirjat pankille. Myyjälle vahvistettu remburssi on periaatteessa riskitön, sillä pankki ottaa riskin ostajan pankista ja maasta. (Kananen 2009.)

Remburssi voidaan sopia *peruuttamattomaksi* tarkoittaen, että kaikkiin remburssia koskeviin muutoksiin tarvitaan molempien: myyjän ja ostajan mielipide.

Vastaavasti *peruutettavissa olevaa* remburssia voi ostaja pyytää pankkia muuttamaan remburssin voimassaoloaikana ilman myyjän mielipidettä.

Peruutettavissa oleva remburssi on myös mahdollista perua vielä tavarankäynnin jälkeen. Kansainvälisessä kaupassa käytetään lähes poikkeuksetta peruuttamattomia remburssseja, joka luo huomattavasti lisää turvallisuutta remburssien käyttöön. (Kananen 2009, 78–79.)

Säännölliseen tai määräajoin toistuvaan kaupankäyntiin sopii parhaiten *uudistuva* remburssi, jolloin säästetään aikaa ja rahaa. Remburssi voidaan avata uudistuvaksi arvon ja voimassaolon suhteen (Helppi & Paloheimo 2005, 120). Pankit saattavat joutua vastuuseen todella suurista summista tai pitkistä ajoista, joten uudistuvien remburssien ehdot määritellään äärimmäisen tarkasti.

Nykyään yritykset käyttävät yhä enemmän alihankkijoita ja toimintoja ulkoistetaan. Tällöin kaupankäyntiin sopivin remburssityyppi on *siirrettävä* remburssi, jota käytetään silloin kun myyjä ei olekaan ketjun viimeinen toimittaja. Remburssi täytyy kuitenkin heti alusta lähtien sopia ostajan kanssa avattavaksi siirrettävänä eikä sitä voi remburssisääntöjen mukaan siirtää kuin yhden kerran mutta se voidaan siirtää joko kokonaan tai osittain.

Standby- remburssi on remburssin muodossa annettu pankkitakaus, jossa ostajan pankki ottaa vastuun maksaa myyjälle tämän esittämiä asiakirjoja vastaan. Myyjä toimittaa tavarat ja vientiin liittyvät asiakirjat suoraan ostajalle, joka jälleen maksaa maksun suoraan myyjälle sopimuksen mukaan. *Standby*- remburssin idea on siis olla vakuutena taustalla ja se otetaan käyttöön, mikäli ostaja ei täytä maksuvelvoitteitaan. Remburssitakauksen sisältö ja remburssin maksuun oikeuttavat asiakirjat sovitaan myyjän ja ostajan välisissä kauppaneuvotteluissa. *Standby*- remburssi on aina irrallaan muista kauppaan liittyvistä sopimuksista. (B)Aktia Oyj 2011.)

Kaikissa remburseissa asiakirjat ovat tärkeässä roolissa, sillä niiden avulla myyjä todistaa olevansa oikeutettu remburssin osoittamaan maksuun. Kuljetusasiakirja on todistus siitä, että myyjä on hoitanut tavarat lähtöksen asianmukaisesti. Vakuutusasiakirja osoittaa myyjän hoitaneen sopimuksen mukaisen vakuutuksen. Laatutodistuksella myyjä pystyy näyttämään tuotteen laadun vastaavan kaupassa sovittua ja pakkalista kertoo tavarat toimituksen tarkan sisällön. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Asiakirjojen sanamuodoissa ja sisällössä saattaa olla eroja eri maiden välillä, joten yhteisistä pelisäännöistä kannattaa sopia heti remburssimenettelyn alkuvaiheessa. Kansainvälisen kauppakamararin remburssisäännökset määrittävät muotoseikat laskuista, kuljetusasiakirjoista ja vakuutuskirjoista. Muista asiakirjoista ei ole erikseen yhteisiä sääntöjä mutta niiden täytyy olla kuitenkin remburssiehtojen mukaisia eivätkä keskenään ristiriitaisia. (Helppi & Paloheimo 2005, 121.)

Maksutapana remburssi suojaa monilta riskeiltä muita tapoja paremmin mutta se on hidas ja monimutkainen menettely. Pienetkin pilkku- ja oikeinkirjoitusvirheet johtavat asiakirjojen hylkäämiseen, sillä tällöin ne eivät ole remburssiehtojen

mukaisia ja maksua ei voida suorittaa. Muutosten tekeminen jo avattuun rembursiin on myös remburssityypistä riippuen hankalaa ja aikaavievää. Remburssin kulut saattavat myös nousta suuriksi, joten kulujen jako on hyvä myyjän ja ostajan sopia etukäteen. Jos kulujen jaosta ei erikseen sovita, ne jäävät ostajan maksettavaksi.

Yleisesti remburssia pidetään turvallisimpana maksutapana ja varsinkin myyjälle täysin riskittömänä. Muutamia ongelmia sen käytössä voi kuitenkin ilmetä. Remburssiehdot eivät puutu millään lailla toimituksen sisältöön, joten jää myyjän ja ostajan neuvoteltavaksi vaaditaanko toimitukseen erikseen ulkopuolinen tavarantarkistus. Myyjälle ongelmia saattavat aiheuttaa liian tiukat toimitusajat, sillä niistä myöhästyttyään myyjä ei ole oikeutettu remburssimaksuun koska ehdot eivät täyty. Kansainvälisessä kaupassa kurssimuutokset ja valuuttojen heilahtelut saattavat aiheuttaa ongelmia maksettavien summien kanssa. (Kananen 2009, 78–79.)

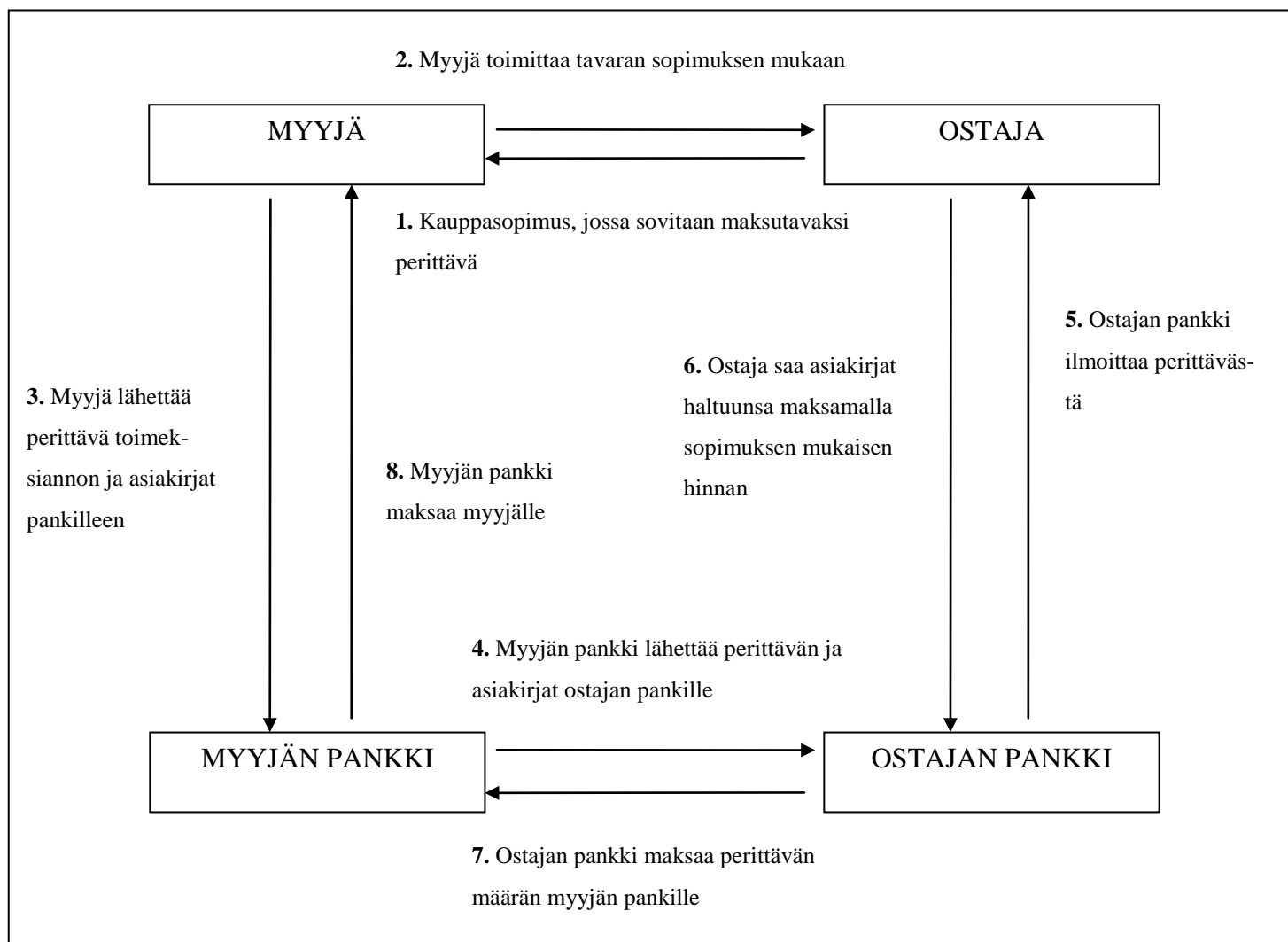
4.2 Perittävä

Toinen yleisesti käytetty dokumenttimaksutapa on perittävä. Jorma Kananen muotoilee perittävä käsitteen seuraavasti:

”Perittävä on myyjän toimeksianto pankilleen periä maksu ostajalta. Toimeksianto on liitetty tavaran hallintaan oikeuttava asiakirja, jonka ostaja saa maksettuaan kauppahinnan.”

Myyjä siis tekee toimeksiannon pankilleen vasta sen jälkeen kun tavara on jo toimitettu ja vähintäänkin matkalla ostajalle. Myyjän pankki perii maksun ostajan pankilta, joka edelleen veloittaa ostajaa. Perittävän summan maksettuaan ostaja saa käyttöönsä toimituksen haltuunottoon oikeuttavat asiakirjat. Ostajan harkinnan varaan ja päätettäväksi jää toimituksen lunastaminen. Perittävää voidaan käyttää sekä tuonti-, että vientikaupassa mutta se ei kuitenkaan sovellu maksutavaksi palveluihin. (Kananen 2009, 64–65.)

Pankkien rooli on perittävämenettelyssä pienempi kuin remburseissa. Pankit vastaanottavat toimeksiannon ja välittävät sen eteenpäin eivätkä vastaa asiakirjojen sisällöstä, muodosta ja oikeellisuudesta. Kansainvälinen kauppakamari on koonnut yhdenmukaiset perittäväsäännöt, joiden mukaan suomalaiset pankit toimivat. Pankin tarkastavat vain vastaanottaneensa kaikki toimeksiannossa olevat asiakirjat. Muuten pankit noudattavat ainoastaan myyjältä saatuja ohjeita ja ostajan on neuvoteltava kaikista haluamistaan muutoksista myyjän kanssa. (Selin 2004, 146.)



KUVIO 7. Perittävän kulku (mukaiillen Helppi & Paloheimo 2005, 110.)

Perittävämenettely alkaa kun myyjä ja ostaja sopivat kauppaneuvotteluissa maksutavaksi perittävän. Samalla he sopivat perittävän ehdoista. Seuraavaksi myyjä toimittaa tavarán ostajalle sopimuksen mukaan. Myyjä lähettää pankilleen perittävätoimeksiannon ja siihen liittyvät asiakirjat. Myyjä toimii toimeksiantajana perittävässä.

Myyjän pankki valmistelee perittävän ja lähettää sen edelleen ostajan pankille. Pankki tarkastaa ainoastaan vastaanottaneensa kaikki ehtoihin kuuluvat asiakirjat, muttei niiden sisältöä. Ostajan pankki ilmoittaa perittävästä ja asiakirjojen perilletulosta ostajalle. Ostajalla on aina oikeus tarkistaa asiakirjat ja huomauttaa mahdollisista virheistä ennen jatkotoimenpiteitä.

Ostaja saa tavarat lunastamiseen oikeuttavat asiakirjat haltuunsa maksettuaan sovitun summan tai asettamalla vakuudeksi myyjän ennalta hyväksymän vekselin. Saatuaan perittävän osoittaman summan ostajalta, ostajan pankki tilittää summan myyjän pankille ja toimittaa ostajan allekirjoittaman vekselin välitettäväksi edelleen myyjälle. Perittävämenettely loppuu kun myyjän pankki maksaa perittävän summan saamiensa ohjeiden mukaan myyjälle.

Perittävä voidaan alusta alkaen laatia joko *käteis-* tai *aikaperittäväksi*.

Käteisperittävässä ostaja voi lunastaa asiakirjat haltuunsa ainoastaan käteis-suoritusta vastaan. Kansainvälisessä kaupassa ostaja haluaa yleensä varmistaa tavaroiden saapuneen maahan ennen maksun maksamista. Aikaperittävässä myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa ja hyväksyy ostajan vakuudeksi asettaman vekselin. (Kananen 2009, 66-67.)

Remburssin tapaan asiakirjat ovat tärkeässä roolissa perintämenettelyssä. Rahoitusasiakirjojen eli vekselin tai shekin avulla ostaja antaa maksusitoumuksensa myyjälle. Kun perittävän asiakirjoina on ainoastaan rahoitusasiakirjoja, käytetään nimitystä *puhdas perittävä*. Kaupallisia asiakirjoja taas ovat esimerkiksi lasku, pakkalista ja laivausasiakirja. Perittävän sisältäessä myös kaupallisia asiakirjoja puhutaan *asiakirjaperittävästä*. (Helppi & Paloheimo 2005 108–109.)

Perittävä turvaa etenkin myyjää tehokkaasti, sillä ostaja ei saa tavaraa haltuunsa ennen kuin on maksanut tavarat tai sitoutunut maksamaan vekselillä. Tavarat omistus ei siis siirry ilman maksua. Perittävä on myös käytännössä nopeampi ja halvempi menetelmä kuin remburssi. Toisaalta perittävä ei poista riskiä, että ostaja ei halukaan maksaa ja lunastaa tavaroita. Myyjän on viisasta selvittää etukäteen mahdollisuuksien mukaan ostajan luottotiedot mutta tietojen hankkiminen Euroopan ulkopuolelta on hankalaa. Perittävää ei siis ole viisasta käyttää

mittatilaustuotteita tai muita harvinaisempia tuotteita myydessä, jos tuotteille voi olla vaikea löytää uutta ostajaa. Myyjällä on pääomaa kiinnitettynä tuotteeseen niin kauan kuin ostaja ei lunasta tavaraa. Maakohtaiset erot on hyvä ottaa huomioon. Myyjän tulee muistaa osoittaa tavarán vastaanottajaksi joku muu kuin ostaja, sillä muuten ostaja voi lunastaa tavarán haltuunsa ilman maksun suorittamista. (Kananen 2009.)

Ostajan kannalta perittävä on myös edullinen vaihtoehto, sillä maksaessan perittävän, voidaan luottaa, että tavara on vähintään jo matkalla. Suurin riski ostajalle liittyy itse lähetyksen sisältöön. Pankit tarkastavat vain asiakirjat eivätkä puutu lähetykseen tai sisältöön. Ostajalle on oikeus vaatia erillinen laatutodistus tuotteista tai sille saatetaan antaa mahdollisuus tarkastaa lähetys ennen lunastamista. Mahdolliset tulliselvitykset ja muut viranomaisten vaatimat dokumentit ovat ostajan vastuulla ja ostajan tulee toimittaa myyjälle tieto vaadittavista asiakirjoista.

Taulukkoon 1 on kerätty lyhyesti yhteen edellä esiteltyjen maksutapojen riskit myyjän näkökulmasta. Avoimiin maksutapoihin maksumääräykseen ja shekkiin liittyy olennaisena osana riski ostajan maksukyvyistä ja – halusta. Niitä tulisiikin käyttää vain pitkissä ja luotettavissa asiakassuhteissa. Remburssin suurin riski on ostajan pankin maksukyky, sillä pankki sitoutuu maksamaan myyntihinnan myyjälle. Vahvistetun remburssin riski on myyjän omalla pankilla. Perittävän riski kiteytyy ostajan maksukykyyn ja – haluun. Perittävässä, jossa kohteena on ostajan pankin takaama vekseli riskinä ostajan pankin maksukyky. Kaikkiin maksutapoihin, vahvistettua remburssia lukuun ottamatta, liittyy aina poliittinen riski ostajan maassa. Poliittisia riskejä ovat esimerkiksi sodat tai kapina.

TAULUKKO 1. Myyjän riski eri maksutavoissa. (Kananen 2009.)

Maksutapa	Riski myyjälle
Maksumääräys	Ostajan maksukyky ja –halu Poliittinen riski ostajan maassa
Shekki	Ostajan maksukyky ja –halu Poliittinen riski ostajan maassa
Remburssi	Ostajan pankin maksukyky Poliittinen riski ostajan maassa
Vahvistettu remburssi	Myyjän oman pankin maksukyky

Perittävä	Ostajan maksukyky ja -halu Poliittinen riski ostajan maassa
Perittävä+ostajan pankin takaama vekseli	Ostajan pankin maksukyky Poliittinen riski ostajan maassa

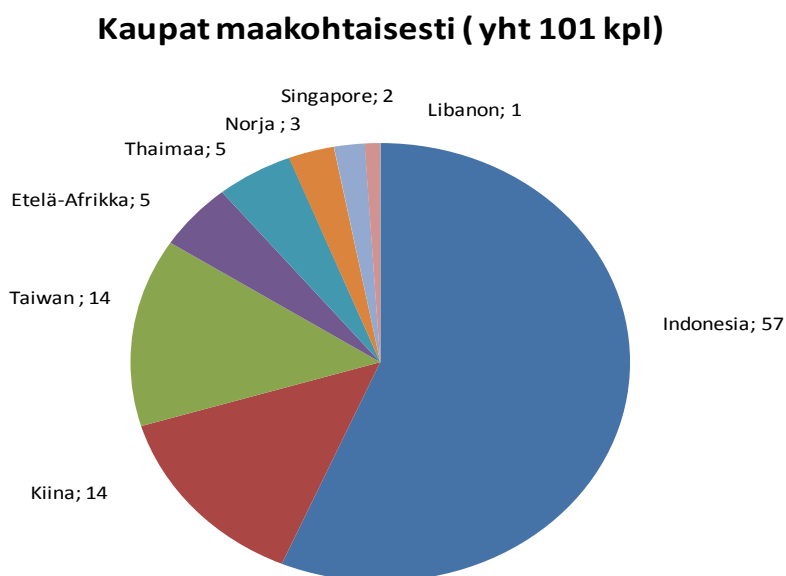
Maksutavat on luotu vastaamaan erilaista kysyntään ja erilaisiin tilanteisiin. Jokaisesta maksutavasta on mahdollista käytännössä räätälöidä omalle yritykselle sopivimmat ratkaisut. Seuraavassa luvussa viisi esitellään case-yrityksen käyttämiä maksutapoja ulkomaankaupassa.

5 Ulkomaankauppa yritys x:ssä

Tämän työn empiirisessä osassa käsitellään case-yritys X:n ulkomaankauppaa vuonna 2011. Tutkimuksessa käytetty materiaali perustuu kauppoihin liittyviin asiakirjoihin, yrityksen työntekijöiden kommentteihin, sekä kirjoittajan omiin kokemuksiin kuuden kuukauden työharjoittelun ajalta. Tutkimusta varten käytiin läpi kaikki vuoden 2011 kauppoihin liittyneet asiakirjat ja niistä koottiin yhteenveto Excel-taulukkoon, joka toimii tutkimustulosten tulkinnan pohjana. Tarkentavia kysymyksiä kysyttiin yrityksen työntekijöiltä tarpeen mukaan läpi koko opinnäytetyö prosessin. Ulkomaan kauppohen kannattavuutta arvioidaan kauppohen lukumäärän mukaan, eikä esimerkiksi niiden arvon.

5.1 Yritys X:n kaupankäynti Euroopan Unionin ulkopuolelle

Tutkimustuloksista selviää, että yritys X teki viime vuonna 2011 Euroopan Unionin ulkopuolella sijaitseviin maihin kauppohen yhteensä 103. Tässä työssä käsitellään 101:tä, sillä kahden kaupan osalta kauppaprosessi oli vielä tutkimusta tehtäessä kesken. Tutkimusmateriaalina toimineet asiakirjat eivät olleet vielä valmiita, jolloin vertailua muihin kauppoihin ei voitu tehdä. Alla oleva kuvio 8 kertoo kuinka kaupat jakaantuivat hyvinkin epätasaisesti kahdeksaan eri maahan.

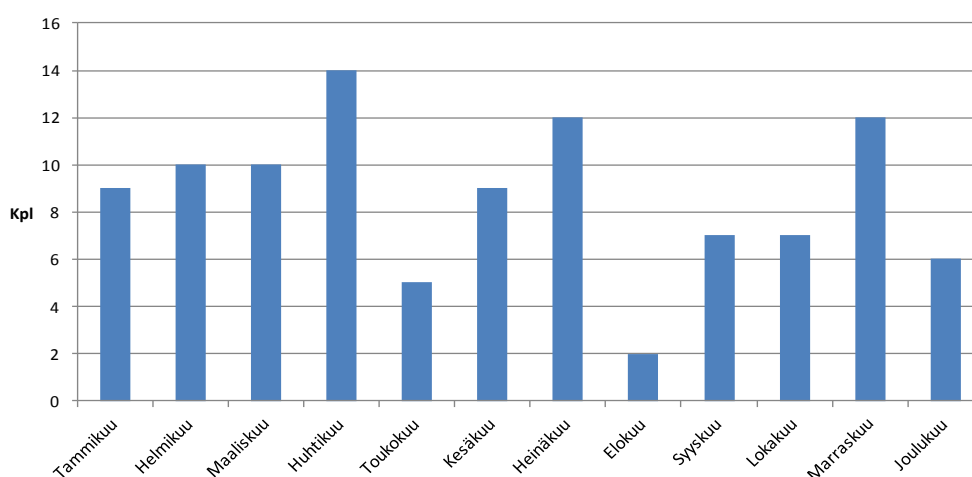


KUVIO 8. Kaupat maakohtaisesti.

Seuraava kuvio 9 osoittaa, että kaupankäynti oli alkuvuodesta hieman vilkkaampaa kuin vuoden toisella puoliskolla. Euroopan Unionin talouskriisi lisäsi halvempien Aasialaisten tuotteiden kysyntään ja myös varaosia tarvittiin. Kaikkein eniten kauppvoja tehtiin huhtikuussa, yhteensä 14 kappaletta. Myös heinä- ja marraskuut olivat kiireisempiä kuukausia, mikä johtuu siitä, että molempia seuraa lomakuukausi. Asiakkaat tarvitsevat osia varastoon, että töihin päästää heti lomilta palattua. Joissain firmoissa tehdään lomien aikana myös huoltotöitä ja osien tarve kasvaa. Elokuu oli kaikkein hiljaisin kuukausi ja silloin kauppvoja Euroopan Unionin ulkopuolelle tehtiin ainoastaan kaksi. Elokuun hiljaisuutta selittää se, että se on hyvin yleinen lomakuukausi ympäri maailmaa.

□

Kauppojen jakaantuminen vuodelle 2011

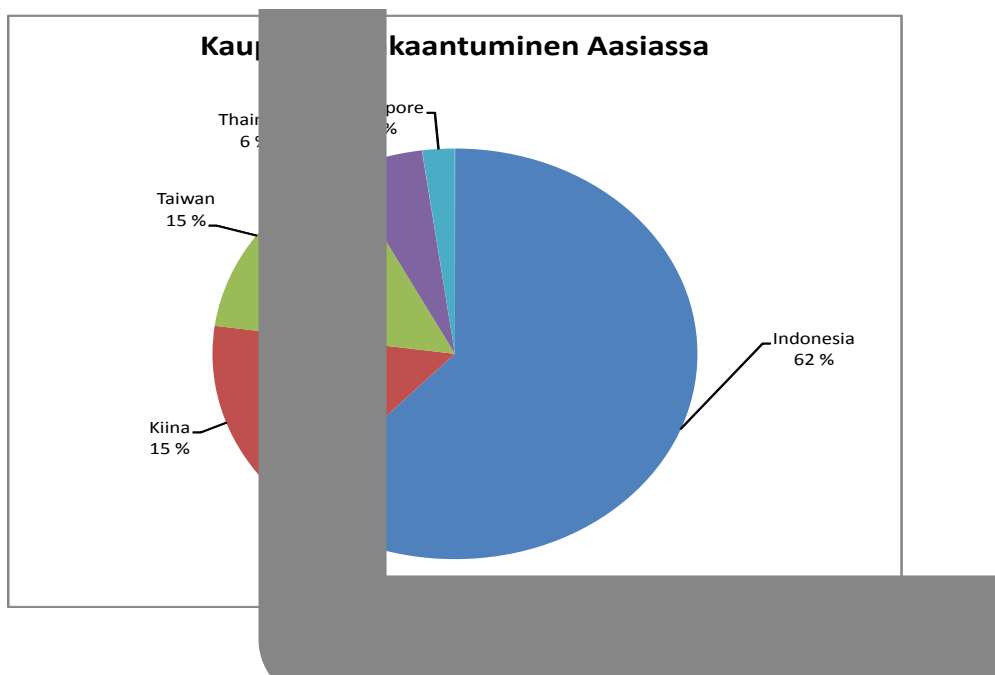


KUVIO 9. Kauppojen jakaantuminen vuodelle 2011.

Eri maiden kaupankäynti jakaantui tasaisesti koko vuodelle, eikä suuria eroja juuri syntynyt. Aktiivisempiin maihin, Kiinaan ja Indonesiaan kauppaa käytiin vähintään kerran kuussa eikä välikuukausia ollut. Etelä-Afrikkaan ja Norjaan tavaraa myytiin ensin alkuvuodesta kesän tauon jälkeen jälleen syksyllä. Taiwanin kaupat jakaantuivat yhdeksälle kuukaudelle ja hiljaisia kuukausia olivat touko-, elo- ja lokakuu. Molemmat Singaporen kaupat solmittiin vuoden ensimmäisellä neljänneksellä ja Libanonin yksittäinen kauppa maaliskuussa. Thaimaaseen kaupan tehtiin helmikuussa ja sen jälkeen peräkkäisinä kuukausina elo-, syys- ja lokakuussa.

Suurin osa asiakkaista sijaitsee Aasiassa, jonne myös lähes kaikki kaupat (yhteensä 92 kaikista 101 kaupasta). Yritys X tekee Aasiassa yhteistyötä samanlaisten kauppatalojen kanssa, sillä kommunikointi suoraan asiakkaiden kanssa vaatisi paljon enemmän aikaa, säännöllisiä asiakasvierailuja sekä paikalliseen kulttuuriin tutustumista. Tuotteita ei siis myydä suoraan loppuasiakkaalle, eikä se usein edes ole firman tiedossa.

Aasian sisällä kaupat jakaantuivat suhteellisen epätasaisesti kuten alla oleva kuvio todistaa. Ehdottomasti aktiivisin asiakassuhde oli Indonesiaan, jonne kaikista kaupoista yli 60 prosenttia solmittiin. Indonesian jälkeen sekä Taiwaniin, että Kiinaan kauppvoja suuntautui 15 prosenttia. Thaimaan osuus oli noin puolet edellä mainituista; 6 prosenttia ja Singaporeen toimitettiin koko vuonna ainoastaan kaksi kauppaa eli sen osuudeksi jäi 2 prosenttia.



KUVIO 10. Kauppojen jakaantuminen Aasiassa.

Tavarat kuljetetaan pääasiassa maiden pääkaupunkeihin meri- ja lentorahtina riippuen toimituksen koosta ja kiireellisyydestä. Etenkin Aasian kaupoissa toimituksen määrää vaikuttaa suuresti rahdin hintaan. Case-yrityksen käyttämät kuljetusliikkeet toimittavat tavaraa pääasiassa suurempiin pääkaupunkeihin, jolloin kuljetuksista eteenpäin perittäisiin lisähintaa. Kiina on muihin Aasian maihin verrattuna hieman poikkeuksellinen, siellä asiakkaita on yhden sijasta

kolme ja tavaraa myydään siitä johtuen muutamaan eri kaupunkiin: Shanghaihin, Qingdaoon ja Chongqingiin. Ks. taulukko 2 alla.

TAULUKKO 2. Kaupungit, joihin kaupat toimitettiin

Maa	Kaupunki
Etelä-Afrikka	Umkomaas
Libanon	Beirut
Norja	Porsgrunn
Indonesia	Jakarta
Kiina	Chongqing Qingdao Shanghai
Thaimaa	Bangkok
Taiwan	Taipei
Singapore	Singapore

5.2 Eri maksutapojen käyttö

Etukäteismaksua käytettiin hyvin pienessä osassa, ainoastaan kahdeksassa kaupassa. Kahdessa kaupassa Indonesiaan ja Libanoniin ja perusteluna oli uusi asiakas, jolloin aikaisempaa kokemusta maksukäyttäytymisestä ei ollut ja maksunsaanti haluttiin varmistaa. Muut ennakkomaksutapaukset sijoittuivat kaikki Kiinaan. Kiinan kaupoissa jo tutulle asiakkaalle annetaan tarjousvaiheessa mahdollisuus ehdottaa sopivaa maksutapaa, jolloin asiakas saa itse edelleen arvioida oman loppuasiakkaansa ja sen mukaan tarjota parhaiten sopivaa maksutapaa. Vuoden 2011 etukäteismaksulla maksetuissa kaupoissa kaupan arvo oli keskimääräistä suurempi kuin yleensä, mikä myös vaikutti osaltaan maksutavan valintaan. Mitään tiettyä rajaa etukäteismaksuun eli ole, mutta case-yrityksen mukaan yli 3000 euron arvoiset kaupat tarjotaan asiakaskohtaisesti ennakkomaksuna.

Maksulausekkeissa käytetty lyhenne T/T tulee sanoista Telegraphic Transfer ja se vastaa käytännössä pankkisiirtoa, jolla maksu maksetaan. Kauppasopimuksissa etukäteismaksu oli ilmaistu eri tavoin seuraavilla lauseilla:

- 100 % T/T in advance by ordering
- T/T 100 % payment in advance
- Advance payment by ordering
- 100 % advance payment by ordering

Tutkimustulosten mukaan yhteensä 17 kaupassa maksuehtona oli 30 päivän maksuaikaa. Tämä yhdistelmä on hyvin yleinen ja paljon käytetty yhdistelmä Euroopassa. Yritys X:llä se on käytössä myös Euroopan Unionin ulkopuolella pitkäaikaisissa ja luotettavissa asiakassuhteissa. Myös asiakkaalle Norjaan käytettiin 30 päivän maksuaikaa vaikka asiakas on suhteellisen uusi eikä kauppvoja synny kuin muutama vuodessa. Norjan poliittinen ja taloudellinen riski on kuitenkin arvioitu hyvin pieneksi. Maailman talouden heilahteluiden ja eurokriisin myötä jotkun asiakkaat ovat pyytäneet pidempää maksuaikaa mutta yhtiön politiikka on pysynyt 30 päivässä. Poikkeuksena kuitenkin eräs suomalaisen yhtiön tehdas Kiinassa, jolle maksuaika on annettu 60 päivää.

Suurin osa kaupoista tehtiin Indonesiaan, jonne maksuehtona käytettiin, yhtä kauppaa lukuun ottamatta, 14 päivän maksuaikaa lentorahtikirjan (AWB) päiväyksestä. Yhteen Indonesian kauppaan käytettiin maksuehtona 14 päivän maksuaikaa laivausasiakirjan (B/L) päiväyksestä, sillä kyseessä oli suurempi tilaus, joka kuljetettiin merirahtina. Myös yhteen kauppaan Taiwaniin käytettiin samasta syystä edellämainittua maksuehtoa.

Kauppasopimuksissa maksuehto oli ilmaistu jollain seuraavista lausemuodoista:

- T/T within 14 days from the date of AWB
- T/T 14 days after the date of AWB
- by T/T 14 after the day of AWB

Asiakas Indonesiassa on pitkäaikainen kauppakumppani, joten kauppojen arvolla ei ollut merkitystä maksuehtojen valintaan. Maksuehtona käytettiin yhtä poikkeusta lukuun ottamatta 14 päivän maksuaikaa lentorahtikirjan päiväyksestä vaikka kauppojen arvot vaihtelivat 334 eurosta 27900 euroon.

Viime vuonna käytössä oli ainoastaan kerran asiakirjamaksuista perittävä. Maksutapaa käytettiin kaupassa Kiinaan kun kyseessä oli tavallista suurempi summa ja kyseessä harvemmin ostava asiakas. Remburssi ei ollut käytössä kertaakaan, eikä sitä edes ollut harkittu. Arvoltaan suuremmat kaupat tehtiin pitkäaikaisten asiakkaiden kanssa, joiden maksukykyyn voitiin luottaa. Remburssimenettelyä pidetään myös kalliina, joten uusille asiakkaille tarjottiin etukäteismaksua maksusaannin varmistamiseksi.

5.3 Tutkimuksen yhteenveto ja johtopäätökset

Tutkimustuloksista voidaan huomata, että case-yrityksen kaupankäynti Euroopan Unionin ulkopuolella jakautui hyvin epätasaisesti kahdeksaan eri maahan. Libanoniin, Norjaan ja Singaporeen toimitettiin vain muutama kauppa vuoden aikana. Myös Thaimaaseen ja Etelä-Koreaan solmittiin alle kymmenen kauppaa. Ehdottomasti aktiivisin kauppasuhte oli Indonesiaan, jonne yli puolet kaupoista suuntautui. Kaupankäynti Kiinaan ja Taiwaniin oli suhteellisen tasaista läpi vuoden. Molempiin maihin solmittiin kauppia hieman useammin kuin kerran kuukaudessa, yhteensä 14 molempiin.

Aktiivisimpia kauppakumppanit olivat siis Indonesiassa, Kiinassa ja Taiwanissa. Näihin maihin kannattaa jatkossakin panostaa ja luoda pysyviä suhteita. Asiakaspalvelu on tärkeässä asemassa pienessä yrityksessä. Aktiivisimmat asiakassuhteet kannattaa siis asettaa etusijalle ja pyrkiä antamaan vastauksia asiakkaiden kysymyksiin, tarjouksia ja tilausvahvistuksia mahdollisimman nopeasti. Etenkin Kiinassa mahdollisuudet lisätä kaupankäyntiä on hyvät, sillä aktiivisia asiakkaita on tällä hetkellä jo kolme.

Kaupankäynnin tiheys vaihteli suuresti maakohtaisesti. Pääasiassa vuoden alku oli vilkkaampaa aikaa kun vuoden toinen puolisko. Elokuu oli selvästi muita kuukausia hiljaisempi ja huhtikuu hieman keskivertoa vilkkaampi. Vuoden alun Aasian

kauppaa vauhditti heikentynyt euro ja yleinen taloustilanne Euroopassa, jolloin halpojen aasialaisten tuotteiden kysyntä kasvoi ja myös varaosia tarvittiin enemmän. Tietoa kaupankäynnin jakautumista vuodelle voidaan käyttää hyväksi esimerkiksi markkinointia suunniteltaessa. Markkinointikirjeet ja esitteet kannattaa lähettää asiakkaille ennakoiden hiljaisempien kuukausia.

Maksutapana kaupoissa käytettiin pääasiassa 30 tai 14 päivän maksuaikaa. Muutamassa kaupassa maksutapana oli etukäteismaksu ja ainoastaan yhdessä kaupassa asiakirjamaksuista perittävä. Remburssia ja perittävää ei käytetty yhtä kauppaa lukuunottamatta ollenkaan. Asiakirjamaksujen koetaan olevan liian kalliita, aikaa-vieviä ja suuri töisiä pienelle yritykselle. Viime vuonna ei ulkomaankauppaa myöskään tullut uusia asiakkaita ja kauppaa tehtiin pitkäaikaisissa asiakassuhteissa. Nykyisiä asiakassuhteita ja etenkin niiden riskejä tulisi arvioida tapauskohtaisesti ja soveltaa jokaiselle käytännöllisimmät maksutavat. Asiakirjamaksuja, etenkin remburssia voitaisiin tulevaisuudessa tarjota useammin sillä se ilmaisee suurempaa luottamusta asiakkaaseen kuin etukäteismaksu.

5.4 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Kaikkiin tutkimuksiin liittyy olennaisena osana työn luotettavuuden arviointi. Toistettavuus eli reliaabelius mittaa tutkimuksen toistettavuutta (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2001). Tämän tutkimuksen aineisto perustuu kaupoissa käytettyihin asiakirjoihin, jotka on tehty yrityksen käyttämien ohjelmistojen avulla. Kaikista asiakirjoista löytyy siis samat tiedot, mikä lisää toistettavuutta ja luotettavuutta. Vertailua heikentävä tekijänä ovat kuitenkin eri työntekijöiden käyttämät erilaiset lausemuodot ja sana valinnat, jotka saattavat johtaa erilaisiin tulkintoihin. Esimerkiksi samoja maksutapoja on ilmaistu erilaisilla lauseilla.

Validius eli pätevyys taas arvioi, onko tutkimukseen valitulla tutkimusmenetelmällä tutkittu juuri niitä asioita, joita on ollut tarkoitus mitata (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2001). Tämän työn validiutta lisää se, että varsinaisia haastatteluja ei ollut vaan kirjoittaja kysyi kysymyksiä, selvennyksiä ja kommentteja case-yrityksen työntekijöiltä. Kysymykset voitiin tarkentaa suullisesti juuri oikeisiin asioita koskevaksi ja tarvittaessa tarkennuksia oli mahdollista kysyä heti.

6 Yhteenveto

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli tutkia kansainvälisen kaupan yleisimmin käytettyjä maksutapoja ja case-yrityksen ulkomaankauppaa. Teoriaosuus keskittyi yritysten kansainvälistymiseen ja kansainväliseen kauppaan yleensä. Case-yrityksen toimiessa Saksassa, teoriaosaan sisältyi myös tietoa maasta toimintympäristönä sekä yhteenvetoa Saksan ja Suomen välisestä kaupasta. Teoriaosuuden pääpaino oli kansainvälisen kaupan eri maksutavoissa, joista esiteltiin SEPA-maksu, ulkomaan maksumääräys, shekki, remburssi, perittävä sekä maksuehto etukäteismaksu.

Empiirinen osa tutki case-yrityksen ulkomaankauppaa vertaillen kaupankäyntiä eri maihin. Empiirinen osa etsi vastauksia case-yrityksen kysymyksiin: mihin maihin kauppaa käytiin eniten Euroopan Unionin ulkopuolella? ja mihin asiakkaisiin case-yrityksen on kannattavaa panostaa tulevaisuudessa? Empiirisen osan tarkoitus oli myös luoda katsaus case-yrityksen käyttämiin maksutapoihin.

Tutkimustuloksista voidaan päätellä, että viime vuonna 2011 case-yrityksen ulkomaankauppa jakaantui epätasaisesti kahdeksaan eri maahan. Kaupankäynnin aktiivisuus oli asiakaskohtaisesti hyvin epätasaista. Vilkkainta kaupankäynti oli Aasiaan, jossa suurin osa asiakkaista sijaitsee. Ehdottomasti eniten kauppvoja syntyi Indonesiaan. Myös Kiinassa ja Taiwanissa asiakkaat olivat muita maita selvästi aktiivisempia. Näihin kolmeen maahan kannattaa jatkossa panostaa ja ylläpitää hyviä suhteita.

Tämän työn tuloksia voidaan käyttää hyväksi esimerkiksi asiakassuhteiden hoidossa ja markkinoinnissa. Selvästi tuottaviin asiakassuhteisiin kuten Indonesiaan kannattaa keskittyä ja ylläpitää asiakassuhdetta. Aktiivisille asiakkaille kannattaa pyrkiä räätälöimään mahdollisimman kilpailukykyiset tarjoukset esimerkiksi kilpailuttaa tarkemmin eri kuljetusyhtiöiden rahtihintoja juuri tiettyihin maihin. Maihin, joihin käytiin vähemmän kauppaa, on hyvä keskittyä myytyihin tuotteisiin. Ja mahdollisesti yrittää löytää markkinoilta vaihtoehtoisesti halvempia tuotteita.

Kirjoittaja arvioi oman työskentelyn sujuneen odotetusti. Työn edistymistä hidastutti kirjoittaminen Saksassa, joka vaikeutti muun muassa lähdemateriaalin hankintaa. Ennalta suunniteltu työn laajuus osoittautui suhteessa aikatauluun liian

kunnianhimoiseksi ja tutkimus piti rajata uudelleen monta kertaa. Saksankieli aiheutti osaltaan myös haasteita esimerkiksi työntekijöitä haastatellessa ja lisäsi työmäärää. Työn tavoitteet täyttyivät suurimmilta osilta: case-yritys saa tutkimuksen myötä käyttöönsä hyvin käytännönläheistä ja konkreettista tietoa ulkomaankaupastaan.

Tämä työ antaa paljon mahdollisuuksia myös jatkotutkimuksiin. Syntyneitä kauppvoja voidaan verrata tarjouksiksi jääneisiin yhteydenottoihin, joista kauppvoja ei syntynyt. Tarkempia syitä maksutapojen valintaan voidaan selvittää laajentamalla tutkimusosuutta myös asiakkaiden haastatteluun. Konkreettista tietoa eri maksutapojen kuluista saataisiin kysymällä tarjouksia eri pankeilta, jolloin maksutapojen käytettävyyttä voitaisiin paremmin vertailla. Tarkempaa tietoa ulkomaankaupan muutoksista saadaan vertaamalla vuoden 2011 myyntilukuja edeltäviin vuosiin ja niiden avulla voitaisiin tehdä osittain oletuksia tulevasta.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino

Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus, riskit, maksuliikenne ja ratkaisut. Tampere: Talentum

Immonen, H., toim. Pasanen, A. 2005. Kansainvälisen kaupan käsikirja. Helsinki: Multikustannus Oy

Hirsjärvi, S., Remes P. & Sajavaara P. 2001. Tutki ja kirjoita. Vantaa: Tammi

Kananen, J. 2009. 1. p. Vientikaupan maksuliikenne ja rahoitus. Tampere: Tampereen Yliopistopaino Oy - Juvenes Print

Pirnes, H. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja.. 1. p. Vantaa: WSOY

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell Oy

Shekkilaki. 244/1932.

Elektroniset lähteet:

A) AKTIA. 2011. Lähtevät maksut [viitattu 21.1.2012]. Aktia Oyj. Saatavissa: www.aktia.fi/yrityksille/maksuliikenne/lahtevat_maksut

B) AKTIA. 2011. Stand by-remburssi [viitattu 2.3.2012]. Aktia Oyj. Saatavissa: http://www.aktia.fi/tuonti/standby_remburs

Communication department of the European Union. 2005. Rajojen yli suoritettavat tilisiirrot [viitattu 21.1.2012]. Euroopan Unioni. Saatavissa: http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/protection_of_consumers/124023_fi.htm

Viestintäosasto. 2006. Lehistötiedote 4.6.2006 Yhtenäinen euromaksualue [viitattu 21.1.2012]. Euroopan Keskuspankki. Saatavissa: http://www.ecb.eu/press/pr/date/2006/html/pr060504_1.fi.html

European Commission. 2012. Single Euro Payment Area (SEPA). [viitattu 21.1.2012]. European Commission. Saatavissa: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/index_en.htm

Communication department of the European Union. 2003. Mitä IBAN ja BIC ovat?. [viitattu 21.1.2012]. Euroopan Unioni. Saatavissa: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/03/140&format=HTML&aged=1&language=FI&guiLanguage=en>

Luoto, M. 2008. Sepa on selvää säästöä. [viitattu 21.1.2012]. Talouselämä. Saatavissa: <http://www.talouselama.fi/sivullinen/article167625.ece>

Finpro 2010. Finpro-Kansainvälistä kasvua ja menestystä. [viitattu 7.3.2012]. Finpro. Saatavissa: <http://www.finpro.fi/finpro>

Forium GmbH. 2008. Die Euro-Überweisung kommt!. [viitattu 21.1.2012]. Forium GmbH. Saatavissa: <http://www.forium.de/redaktion/die-euro-ueberweisung-kommt/1/>

Suomen Pankkiyhdistys. 2004. Ulkomaanshekki maksuvälineenä. [viitattu 22.1.2012]. Finanssialan keskusliitto Ry. Saatavissa: http://www.fkl.fi/materiaalipankki/ohjeet/Dokumentit/Ulkomaanshekki_maksuvälineena.pdf

Pohjola. 2011. Ulkomaankaupan pankkipalvelut. [viitattu 22.1.2012]. Pohjola Pankki Oyj. Saatavissa: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150826941&srcpl=3>

Tullihallitus. 2011. Maa- ja toimialakatsaukset, vuodet 2001 – 2010. [Viitattu 15.3.2012]. Tullihallitus. Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/tilastokatsaukset/maat/vuodet/liitteet/Maat_2010.pdf

LIITTEET

<i>Jäsenvaltio</i>	<i>Esimerkki IBAN-numerosta</i>
Itävalta	AT617601300035746811
Belgia	BE62510007547061
Tanska	DK5000400440116243
Suomi	FI2112345600000785
Ranska	FR1420041010050500013M02606
Saksa	DE8937040044532013000
Kreikka	GR1601101250000000012300695
Irlanti	IE29AIBK93115212345678
Italia	IT40S0542811101000000123456
Luxemburg	LU280019400644750000
Alankomaat	NL39RABO0300065264
Portugali	PT50000201231234567890154
Espanja	ES0700120345030000067890
Ruotsi	SE3550000000054910000003
Yhdistynyt kuningaskun- ta	GB29NWBK60161331926819

LIITE 1. Esimerkkejä IBAN-tilinumeroista (mukaillen Mitä IBAN ja BIC ovat.2003.)